

JEUX - JOUETS

Comment saisir toutes les opportunités de croissance
liées au numérique

- Décrypter les chiffres clés, actualités réglementaires et tendances du marché du jouet
- Faire face à la révolution du numérique : consommateur « Digital Native », jeux sur tablettes, webmarketing communautaire...
- Structurer et optimiser votre distribution multicanal

■■■ AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE ■■■



Philippe GUEYDON
Président-Directeur Général
KING JOUET



Ulric JEROME
Directeur Général
PIXMANIA



Pierre LAURA
Directeur Général Europe du Sud
HASBRO



Gilles MOLLARD
Directeur Général
TOYS"R"US

■■■ ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE ■■■

- Alain BOURGEOIS-MULLER, *Président-Directeur Général, JOUÉ CLUB*
- Jérôme LE GRAND, *Vice-President General Manager Retail, THE WALT DISNEY COMPANY*
- Éric MAUGEIN, *Directeur Général France, Espagne et Portugal, LEGO*
- Paul NOEL, *Responsable du groupe Bazar, INTERMARCHÉ*

Avec le soutien de



Formation complémentaire

27 septembre 2012

JEUX-JOUETS
Dynamisez vos ventes en ligne

Distribution multicanal, webmarketing, dématérialisation des produits... : le marché des jeux et jouets ne cesse, aujourd'hui, d'innover dans son approche digitale.

En effet, **les ventes internet des jeux et jouets ont augmenté en 2011 de 52% ⁽¹⁾ en valeur marché** et continuent en 2012 leur progression. Industriels et distributeurs du secteur se doivent ainsi de **relever le défi du e-commerce** pour maintenir la croissance et mettre en œuvre une stratégie multicanal efficace pour conquérir des parts de marché.

E-merchandising, boutiques dédiées sur internet, communication web : **les marques et distributeurs prennent toujours plus conscience des opportunités offertes par le numérique qui s'impose désormais comme le facteur clé de succès du marché.** Mais les acteurs du jouet sont confrontés à de nombreuses contraintes légales et techniques ainsi qu'aux nouveaux besoins et modes de communication de la génération « Digital Native ».

Dans ce contexte, LSA et LA REVUE DU JOUET organisent le 26 septembre prochain à Paris, la conférence Jeux-Jouets qui réunit pour vous les spécialistes, industriels et distributeurs incontournables du secteur afin de répondre aux problématiques suivantes :

- Décrypter les chiffres clés, actualités réglementaires et tendances du marché du jouet
- Faire face à la révolution du numérique : consommateur « Digital Native », jeux sur tablettes, webmarketing communautaire...
- Structurer et optimiser votre distribution multicanal

Pour s'approprier les nouvelles pratiques d'internet et du e-commerce, nous vous proposons une journée de formation complémentaire le jeudi 27 septembre 2012 animée par Anouar Hamidouche, expert e-business dans le secteur du jouet.

En me réjouissant de vous accueillir les 26 et 27 septembre prochains,

Guillaume MALGOUYRES

Chef de projet conférences LSA - La Revue Du Jouet

(1) Source : Panel NPD Consommateurs



Depuis 1958, LSA anime le marché de la grande consommation avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la grande consommation et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de la grande consommation en France, LSA a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres LSA se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
COMMUNICATIONS

JEUX - JOUETS

Comment saisir toutes les opportunités de croissance liées au numérique

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

Sylvie BANNELIER	Vice-Présidente Marketing et Développement des produits VTECH
Bruno BERARD	Directeur Général PLAYMOBIL
Marianne BOUILLON	Directrice Univers Enfant FNAC
Alain BOURGEOIS-MULLER	Président-Directeur Général JOUÉ CLUB
Philippe GUEYDON	Président-Directeur Général KING JOUET
Corinne IN ALBON	Directrice Marketing KANTAR MEDIA
Ulric JEROME	Directeur Général PIXMANIA
Pierre LAURA	Directeur Général HASBRO
Jerôme LE GRAND	Vice-President General Manager Retail (Consumer Products, Publishing et Disneystore) THE WALT DISNEY COMPANY
Éric MAUGEIN	Directeur Général France, Espagne et Portugal LEGO
Gilles MOLLARD	Directeur Général TOYS “R” US
Camille MOUNIER	Customer Marketing Manager MATTEL
Paul NOËL	Responsable du groupe Bazar INTERMARCHÉ
Florence ROUSSEL	Directrice Licensing THE WALT DISNEY COMPANY
Gilles SAUTIER	Président-Directeur Général VTECH
Frédérique TUTT	Analyste Sectorielle Europe NPD GROUP

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Secteurs

• Distributeurs • Industriels, Grands groupes et PME •

Fonctions

• Directeurs généraux et directeurs adjoints • Directeurs et responsables marketing • Directeurs et responsables commerciaux • Chefs de groupes • Directeurs et responsables du développement des ventes • Category managers • Responsables comptes clés • Chefs de marques et chefs de produits • Directeurs des études de marché • Directeurs clients nationaux • Directeurs et responsables merchandising et/ou trade marketing • Directeurs et responsables d’enseigne • Directeurs de magasin de jouets • Directeurs centrales d’achats • Chefs de rayons jouets • ...

Journée animée par la rédaction de LSA et La Revue Du Jouet

8h30	Accueil des participants	11h30	Tablettes : tirer profit des nouveaux supports pour créer des produits innovants - Piloter efficacement une stratégie d’innovation produits pour conquérir des parts de marché - Comment intégrer les nouvelles technologies dans la conception produit - Quelles perspectives pour les tablettes tactiles à destination des enfants Gilles SAUTIER Président-Directeur Général VTECH Sylvie BANNELIER Vice-Présidente Marketing et Développement des produits VTECH
9h00	CHIFFRES CLÉS, ACTUALITÉ RÉGLEMENTAIRE ET TENDANCES DU MARCHÉ DES JEUX – JOUETS ALLOCUTION D’OUVERTURE – Jeux, Jouets : quels enjeux à l’horizon 2013/2014 pour le secteur Gilles MOLLARD Directeur Général TOYS"R"US	12h00	Quelles stratégies gagnantes sur la licence en 2013/2014 ? - Comment tirer parti de la force d’une marque et de la richesse de son portefeuille de personnages pour développer vos ventes - Marques pérennes ou opportunités événementielles : quelles exploitations possibles d’un portefeuille de licences - Développement produits, charte graphique, communication, distribution... : les clés d’un accompagnement réussi Jérôme LE GRAND Vice-President General Manager Retail (Consumer Products, Publishing et Disneystore) THE WALT DISNEY COMPANY Florence ROUSSEL Directrice Licensing THE WALT DISNEY COMPANY
9h30	Panorama et chiffres clés du marché du jouet - Chiffre d’affaires en 2011 et perspectives d’évolution d’ici 2013 par catégorie de jouet et par canal de distribution - Focus sur les développements récents des ventes en ligne : comparaison et poids de la France par rapport aux autres pays européens - Cinéma, TV, sport, web : quel type de produit sous licence fonctionne le mieux - App Toys, jeux communautaires en ligne : où en sommes-nous Frédérique TUTT Analyste Sectorielle Europe NPD GROUP	12h30	Déjeuner
10h00	Prendre en compte les nouveaux besoins des consommateurs « Digital Natives » dans votre communication - Analyse des tendances d’investissements publicitaires dans l’univers des jeux et jouets - Quelles évolutions dans les stratégies de communication des acteurs du secteur - Média, hors média, digital : descriptif des nouveaux dispositifs publicitaires Corinne IN ALBON Directrice Marketing KANTAR MEDIA	14h00	Réussir le lancement d’une nouvelle offre produit grâce aux outils d’Internet « Barbie », « Hot Wheel » : comment faire vivre vos marques sur internet - Websérie, parrainages de sites web, display, concours...: concevoir la meilleure stratégie de digital marketing - Étude de cas : le lancement de « Monster High » axé sur la communication Internet Camille MOUNIER Customer Marketing Manager MATTEL
10h30	Pause	14h30	Séries TV, films cinéma et marché du jouet : quelles synergies intégrer dans votre stratégie médias - Comment tirer parti des séries et des films pour développer les marques et les ventes de jouets - Concevoir un programme de licensing sur la base de films et séries - Intégrer votre stratégie médias dans la politique générale de votre société PIERRE LAURA Directeur Général HASBRO
11h00	Directive européenne sécurité, LME... : maîtriser les dispositifs juridiques qui encadrent le marché des jeux et jouets - Intégrer les nouvelles normes de sécurité de l’Union Européenne - Comment mieux gérer les impacts financiers et commerciaux de la Loi de Modernisation de l’Économie - Le point sur les nouvelles pratiques autour des délais de paiement Avocat spécialisé dans le secteur du Jouet		

STRUCTURER ET OPTIMISER VOTRE DISTRIBUTION MULTICANAL

15h00	Quelle stratégie multicanal dans l’univers Enfant - Comment élargir vos gammes de produits à de nouvelles catégories - Présentation de la stratégie multicanal de la Fnac - Retour d’expérience sur le lancement de la rubrique jeux et jouets du site FNAC.COM Marianne BOUILLON Directrice Univers Enfant FNAC
15h30	TABLE RONDE – Saisir les nouvelles opportunités du canal de distribution internet - Vidéos, fiches techniques, visualisation 3D... : quelles sont les solutions et services offerts par internet pour promouvoir votre offre - E-commerce, M-commerce, drive... : tirer profit de la dématérialisation du point de vente et doper vos ventes - Exploiter internet pour drainer les shoppers sur le point de vente Philippe GUEYDON Président-Directeur Général KING JOUET Éric MAUGEIN Directeur Général LEGO
16h00	Vous allier aux pure players des jeux et jouets pour relever le défi du numérique - E-merchandising, boutiques dédiées... : quels avantages proposés par les pure-players - Quels mécanismes pour accroître les ventes - Organiser une vente privée évènementielle sur une marque ou des produits Ulric JEROME Directeur Général PIXMANIA
16h30	TABLE RONDE – Établir des relations privilégiées Fournisseurs / Distributeurs - Développer des relations commerciales solides pour une distribution idéale - Les spécificités des négociations commerciales au cœur d’un réseau d’indépendants Bruno BERARD Directeur Général PLAYMOBIL Alain BOURGEOIS-MULLER Président-Directeur Général JOUÉ CLUB
17h00	ALLOCUTION DE CLÔTURE Paul NOËL Responsable du groupe Bazar INTERMARCHÉ
17h30	Fin de la manifestation

Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : <http://evenements.infopro.fr/lsa/>

Jeudi 27 septembre 2012

JEUX-JOUETS

Dynamisez vos ventes en ligne

Objectifs de la formation :

- ✓ Développer un plan d'action efficace pour dynamiser votre site e-commerce
- ✓ Générer un trafic plus qualitatif pour doper votre taux de transformation
- ✓ Maîtriser les outils marketing et de communication adaptés au secteur du jouet

Formation animée par :



ANOUAR HAMIDOUCHE
Consultant E-Business
BORN TO BE INTERACTIVE

- **Introduction : Le e-commerce, un modèle économique fragile dans le secteur des jeux et jouets**
- **Les leviers pour accroître la rentabilité de votre site**
E-merchandising
Animation commerciale autour de vos personnages et produits
Qualité et volume de trafic
Marketing direct et mise en place de programmes relationnels
Exporter votre site vers les places de marché
Démarche d'optimisation à mettre en œuvre
- **Taux de transformation et panier moyen : comment développer le volume de vos ventes**
Adopter une démarche merchandising efficace
Optimiser vos éléments de présentation dans les catalogues
Développer l'animation commerciale et gérer la saisonnalité
Exemples à suivre et contre-exemples
Atelier : Revue des sites Internet des leaders du secteur
- **Optimiser les sources de trafic et la qualité de l'audience de votre site internet**
Search Marketing, display, affiliation
Stratégie d'habillage des sites internet de votre cible jeunesse
Offline : tirer parti de vos investissements TV pour doper l'audience de votre site
Marketing direct et couponing
Organisation de votre site Internet en fonction des origines de trafic : exemples à suivre et contre-exemples
Atelier : Revue des problématiques des participants
- **S'appuyer sur le marketing direct pour dynamiser vos ventes**
Optimiser la base de données clients
Construire votre plan de contact sur l'ensemble de l'année
Développer vos programmes relationnels : exemples à suivre et contre-exemples
Atelier : Adaptation pratique aux sites Internet des participants

Horaires :

8h30 Accueil des participants / 9h00 : début de la journée / 12h30 : déjeuner avec l'ensemble des participants / 17h00 : fin de la journée

LES RENCONTRES
LSA



Nos prochaines conférences

<http://evenements.infopro.fr/lisa/conferences/>

MERCHANDISING : Repenser vos stratégies merchandising pour impulser une nouvelle dynamique à vos ventes

3 juillet 2012, Paris

BRICOLAGE-JARDINAGE : Tirez parti des nouveaux leviers de croissance pour dynamiser vos ventes

27 septembre 2012, Paris

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES 2013

3 octobre 2012, Paris



Nos prochaines formations

<http://evenements.infopro.fr/lisa/formations/>

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES : Réussissez toutes vos négociations commerciales

6 et 7 décembre 2012, Paris

CATEGORY MANAGEMENT : Mettre en œuvre une stratégie centrée sur le shopper

12 et 13 décembre 2012, Paris

Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Lamia ALILAT

lalilat@infopro.fr

Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06

■ ■ ■ Conférence

Mercredi 26 septembre 2012

Pavillon d'Armenonville

Allée de Longchamp

Bois de Boulogne

75116 Paris

Métro : Porte Maillot

(ligne n°1, sortie 6 avenue Charles de Gaulle)

Parking : Stationnement sur l'Allée de Longchamp
autorisé (gratuit)

■ ■ ■ Formation

Judi 27 septembre 2012

La formation se tiendra à Paris.

Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur
votre convocation envoyée avant le stage.

**Consultez les informations relatives à l'hébergement
et à l'accès sur notre site internet :**

**[http://evenements.infopro.fr/lisa/conference-jeux-jouets-
2012-134,tarifs](http://evenements.infopro.fr/lisa/conference-jeux-jouets-2012-134,tarifs)**

Onglet informations et tarifs

Avec le soutien de



Les Prêshows du Permanent Jouets & Jeux sont des journées d'achats personnalisées et confidentielles entre les fournisseurs et les acheteurs-clés de la filière. **21/22 juin 2012 au Disney's Hôtel New York à Disneyland® Paris**



La journée Presse Jouets & Jeux est le rendez-vous incontournable entre les fabricants du secteur et les journalistes des médias grand public. **12 septembre 2012 à l'Espace Cardin - Paris.**



Les Prêshows Jouets & Jeux fin d'année sont des journées d'achats personnalisées et confidentielles entre les fournisseurs et les acheteurs-clés de la filière. **19/23 novembre 2012 à l'Hôtel du Golf Barrière - C.I.D Deauville.**

UN ÉVÉNEMENT DU GROUPE

INFOPRO
COMMUNICATIONS

InfoPro Communications est un groupe leader d'information et de services professionnels en France. Nous couvrons cinq univers clés de l'économie : l'automobile, l'industrie, l'assurance et la finance, la distribution, le tourisme et tourisme d'affaires.

InfoPro Communications propose aux acteurs de ces univers une gamme complète de médias et de services : logiciels, bases de données, services en ligne, magazines, salons, formations, conférences...

Ces outils leur permettent de communiquer, de surveiller leur environnement, d'améliorer leur activité et de progresser dans le cadre de leur métier.

Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de LSA sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclaré sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 19,6 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Service Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.

Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : cnil@gisi.fr

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro.fr/lisa/cgv>

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / LSA - Fax : +33 (0)1 77 92 98 17
Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle
BP 20156 - 92186 Antony Cedex

☐ Mme ☐ Mlle ☐ M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tél. : Port. :

E-mail :@

Société :

Adresse :

Code postal : Ville :

Cedex : Pays :

N° TVA intracommunautaire :

N° Commande interne :

N° de Siren :

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

.....

.....

Je m'inscris et je choisis :

☐ La conférence JEUX-JOUETS du 26 septembre 2012

☐ La formation JEUX-JOUETS du 27 septembre 2012



Tarif Normal	
☐ 1 Jour 995 € HT / 1 190,02 € TTC	☐ 2 Jours 1 690 € HT / 2 021,24 € TTC

Tarif PME (Moins de 250 salariés)	
☐ 1 Jour 750 € HT / 897 € TTC	☐ 2 Jours 1 390 € HT / 1 662,44 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :
<http://evenements.infopro.fr/lisa/>

☐ Je joins un chèque de.....€ TTC
à l'ordre du Groupe Industrie Services Info

☐ J'accepte de recevoir des offres adressées par LSA ou ses partenaires

☐ Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente
qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro.fr/lisa/cgv>
et les accepte sans réserve.

Fait à :

Le. :

Signature

Cachet de l'entreprise